



中达电通助力打造金太阳示范项目

■ 白星

近日,台湾中达电通股份有限公司联手合作伙伴,成功为“北京市阳光校园金太阳工程”提供了累计1MW的光伏逆变器设备,助力其打造金太阳示范项目,为校园学子们提供清洁能源电力。

北京阳光校园金太阳光伏屋顶工程是北京市“十二五”时期新能源和可再生能源发展规划重点项目,该工程是在约1000所具备建设条件的市属大中小学、职业学校及幼儿园屋顶建设总装机容量合计为100兆瓦的光伏发电系统,项目规模将占到北京市“十二五”规划太阳能光伏发电总装机容量容量的近40%。项目自2012年4月起分期分批实施,计划到2017年12月全部完成。在特大城市如此大规模建设光伏发电系统,同时可将再生能源利用与以学校为载体的宣传教育平台有机地结合起来,在世界范围内尚属首次,因此,该项目的重要性可见一斑。

中达电通获悉项目规划需求后,随即做出快速响应。凭借多年深耕光伏行业的丰富经验,成功进入该项目,为前期的1MW工程提供逆变器设备。据了解,光伏并网逆变器作为太阳能电池与电网的接口装置,在光伏发电系统中起着至关重要的作用。台达光伏逆变器采用无隔离变压器设计,峰值转换效率高达98.5%,独特的散热风道设计延长了内部电子元件的使用寿命,故障保护设计将机器内部一组元件发生故障时系统的发电损失降低到最小,减小了使用风险。IP54高防护等级保证了设备具备良好的环境适应性和系统稳定性。目前,该光伏逆变器经历了1MW中压并网调试、逆变器安装、散热风道改造、现场并网调试等多个环节的严格考核,系统工作正常、性能稳定,散热性能良好,发电效率达到国外同类产品发电水平,得到用户的好评。

通过该项目的成功运作,中达电通为后续进一步开拓其余95MW的市场容量打下了良好的基础。同时,中达电通将坚持精益求精,在合理优化方案、进一步完善服务、加强施工管理等方面苦练内功,为客户提供最好的产品与服务。

大连机床助力浙江机床集散地创新发展

■ 伍奎

日前,浙江省温岭市泽国镇与大连机床的合作谈判已基本敲定。这个名为“浙江机床产业投创中心”的项目很快确定下来,总投资达14.76亿元,一期占地近100亩,并被列入浙江省重点建设项目。

泽国镇是浙江首批小城市培育试点镇,也是华东地区最大的机床集散地。但当地230多家机床生产及配套企业,却一直在“低端”徘徊,规模以上企业仅20多家。泽国镇的机床企业要想转型升级、发展高端数控机床,必须突破技术瓶颈。他们把目光投向了全国500强、机床制造领域的龙头企业大连机床,由此,双方展开了良好合作。

德力西仪表研发中心入选温州市级技术中心

■ 汪鸢

近日,浙江省温州市经济和信息化委员会公布了温州市第十二批市级企业技术中心名单,德力西集团仪器仪表有限公司研发中心成功入选温州市级企业技术中心。

温州市级企业技术中心的评选认定要求企业在研究开发能力、企业专职研究开发人员水平、仪器设备先进程度、目前产品结构和未来发展方向等方面都达到较高的水平。并借此来完善企业技术创新机制和体制,开拓创新,更好地发挥企业技术中心在技术创新中的核心作用。

近几年,德力西仪表公司每年将营业收入的3%用于技术创新与产品研发投入,并出台了《科技奖励实施细则》等鼓励技术创新的制度,发挥人才集聚效应,研发团队不断扩充。研发并投产了一系列拥有自主知识产权、达到国内外先进水平的能源计量与管理产品。公司拥有国家专利17项,计算机软件著作权登记18项,并参加了33项国家及行业标准的制修订。公司先后获评“国家级高新技术企业”、“国家火炬计划重点高新技术企业”等荣誉称号。

金点原子锁具:用品牌激发正能量

品牌打造是制锁行业发展的出路。行业的创新,需要摒弃以模仿为主的积弊,掌握自主核心技术,加大对设备、技术、研发的投入,以专利创新提高产品科技含量,吸引消费者挑剔的目光,让产品经受住市场的检阅,从而积聚起品牌正能量。

■ 全伍

目前,我国最主要的锁具生产基地集中在浙江、广东、山东等地。近年随着房地产业和汽车业的快速发展,锁具行业呈现出强劲的发展势头,据不完全统计,我国锁具行业已形成年产值600亿元人民币。

我国锁具行业在高速发展的同时,也面临着种种“内忧外患”。首先,国内价格战依然打得火热。这是由于国内许多制锁企业的竞争力来自于微薄利润、低成本占领市场。其次,来自国外品牌的抢夺市场份额。国外的锁具巨头纷纷涌入中国市场,加速收购中国锁具企业,这都是国际品牌与国内企业竞争的最直接体现。

面对这种忧喜参半的市场环境,挑战与机遇并存,如何激发企业品牌的力量,在危机中寻找生机,突围而出?



浙江锦山以新产品口碑立业兴企

■ 赵克

作为浙江省乐清市熔断器产业的佼佼者之一,始创于1978年的浙江锦山熔断器有限公司(前身为柳市镇东凰屿电瓷器材厂)凭借专业的技术和优势的资源,现在已经拥有了100多个系列1000多种规格熔断器产品的生产能力,是乐清市“七零后”企业的典型代表之一。

“我们每年都有数十种新产品开发出来,因为不断满足广大用户的需求是我们锦山熔断器可持续发展的中心思想。”浙江省电气行业协会理事、浙江锦山熔断器有限公司董事长郑祥朋近日指出,企业如果每年不持续开发出多个新产品出来,就难以跟上市场经济所带来的发展脚步。

80万元收购村办集体企业

当笔者驱车沿着乐清市中心大道转入柳市东凰屿村,很方便地找到了浙江锦山熔断器有限公司。老式的厂房、3000余平方米的面积,令人一眼就感受到这家企业有着历史渊源的背景。

“以前这里是柳市东凰屿电瓷器材厂,后在1994年更名为乐清县锦山熔断器厂,在更名之前主要的产品是为电器开关厂配套的陶瓷配件、保险盒插座、熔断器陶瓷配件等,在更名之后专业为输配电、电力公司、石油化工企业等提供熔断器系列产品。”郑祥朋详细地讲述了收购前的故事。该厂从1978年成立之后生意一直很红火,村里几乎每户人家都有持股,每家都有一个人是厂里的员工。在1990至1991年间,这个厂开始生产高低压熔断器,和当时的上海金山电器厂、上海电器陶瓷厂都有业务合作关系,并顺利地拿到了工业生产许可证。直到1992年柳市低压电器开始迅速发展后,这个厂因产品单一、技术含量低等因素,经营上已出现了力不从心的局面,到了1994年时就步入低迷了。

1994年夏天,曾一直在外开电器店的郑祥朋了解到这家集体企业要改制的



突围而出,品牌为王

广东省中山市金点原子制锁有限公司作为国内锁具行业的领航者,2005年落户于素有“南方锁城”之称的中山市小榄镇,占据着天然的地利优势。在面对目前锁具市场的这种行业瓶颈,金点原子认为锁业的利润渐趋薄弱,一些低附加值的挂锁只有几分钱的利润,却需要几十道生产工序才能生产出来;面对外来品牌的入侵的忧患,制锁行业亟需技术和产业升级,更新品牌创新模式,才能改变目前这种夹缝求存的格局,突围而出创造一片崭新天地。

如今,中高端锁具产品已经成为市场主流消费趋势,要想得到更好长远的发展,还应在生产工艺和市场营销方面取得新的突破,于是企业加大调整产品结构力度,把高科技、高附加值的门锁当成研发重点,实施名牌战略,进一步提高品牌意识,狠抓质量管理,严格质量标准,培育出一批品质硬,名气大的行业品牌。

因此,金点原子明白品牌打造是制锁行业发展的出路。行业的创新,需要摒弃以往行业的以模仿为主的诟病,掌握自主的核心技术,加大设备、技术、研发的投入和专利创新,提高产品科技含量,增加产品的

潍柴控股集团:发力高端液压 展开二次创业

国内高端液压市场的机遇,让业界对当前背景下潍柴集团的二次创业有了更多期许。其目标是到2020年,实现销售收入2000亿元,冲刺世界500强。

■ 经导

未来5-8年,以液压系统制造为核心,实现500亿元产值,再造一个潍柴集团。近日,潍柴控股集团有限公司(下称“潍柴集团”)党委书记、副总经理徐宏接受记者采访时表示,该集团“二次创业”的方向之一就是发展高端液压件,以打破该领域主要依赖进口的格局。

行业瓶颈

“在工程机械行业,得液压者,得天下。”徐宏对于液压市场的重要性作此比喻。据了解,液压控制系统是制约我国装备制造业发展的“瓶颈”之一。全球液压系统长期以来被德国博世力士乐公司、美国伊顿公司、日本川崎公司所垄断。国家在高端装备制造业“十二五”规划中也明确提出要重点发展液压产品。

液压系统关系到工程机械质量安全。徐宏举了个例子,一辆50米高的云梯消防车,伸缩支撑主要靠液压,一旦液压不稳定或者泄压极有可能折断,从而威胁生命安全。

由于其重要性,在工程机械成本构成中,液压控制系统所占比例不低。“以挖掘机为例,液压控制系统成本占整机25%左右。”山重建机有限公司副总工程师刘代勇告诉记者,以山重建机生产的挖掘机来说,液压系统的绝大部分元件依赖进口,比例超过80%,而液压系统核心部件主泵、阀等,甚至全部靠进口。



差异化程度。

金点原子制锁有限公司拥有80000多平方米的产业化工业园,拥有一支高素质的管理队伍及技术精英。公司投资500多万元开发出了国内最先进的锁芯全自动智能化生产线,拥有30多项国家发明专利的100多项实用新型专利。

金点原子更加因为品牌的口碑来为自己不可推的质量保证。因为公司于2006年通过了ISO9001国际质量体系认证,拥有先进的检测设备和技術外,制定严格的产品质量检验以及监督措施,为制造出一流的产品以满足消费者需求提供了有力保障。

高端锁具,升级品牌价值

随着高科技的日新月异,住宅、汽车、中高档办公楼及酒店等支柱型产业的快速发展以及国防、公安、金融等系统对具有高防犯性锁具产品需求的日益加强,高端锁具得以风行。

因此金点原子与时俱进提升品牌意识,实施品牌战略,加大了在高档锁具产品的开发力度。同时改变自身处境,抢占中高档市场份额,进入开发高端智能锁具的行列,制造出一批高附加值、高品质、高性能的产品,升级品牌价值,开始与国际巨头比肩,去开拓占领高端市场。

金点原子瞄准市场发展机遇,以自主创新为动力的品质提升和高端产品研发,赢得市场更多消费者的认可,从而分享高附加值市场的蛋糕。企业无惧行业市场暗礁,提升企业自主品牌建设,激发出品牌的原子般的力量。

工信部产业政策司副司长辛仁周近日表示,我国高端装备制造业还在一定程度上依赖国外,有些行业看似热闹,其实大部分利润都让给了国外厂商。工信部发布的《机械基础件、基础制造工艺和基础材料产业“十二五”发展规划》明确提出液压件发展指标,其销售额从2010年的351亿元预计增至2015年的700亿元。

潍柴突破

正是看准了这块市场,潍柴集团对此早有打算。去年9月,潍柴动力股份有限公司与德国凯傲集团(下称“凯傲”)签署战略合作协议。根据协议,潍柴动力将斥资7.38亿欧元收购凯傲,其中的2.71亿欧元将用来收购凯傲下属林德液压业务70%的股份。

据了解,林德静液压驱动技术处于全球领先地位。目前,林德液压是卡特彼勒、沃尔沃、利勃海尔等世界级工业装备制造集团的重要供应商。

这次与凯傲的战略合作,在潍柴动力董事长谭旭光看来,将有助于潍柴动力快速掌握全球领先的高端液压技术,进而将改变全球液压制造格局。实际上,早在2010年,潍柴动力就收购了青州市一家液压件厂,开始布局液压市场。

潍柴集团技术中心党总支书记张东海告诉记者,引进林德液压,将推动国产工程机械制造技术在目前基础上进步10-20年。

今年6月29日,凯傲在德国法兰克福证交所挂牌上市。潍柴动力通过行使凯傲认购期权,进一步增持凯傲股权达到其上市后总股本的30%。据山东重工集团有限公司(潍柴集团母公司)政策研究室主任张正强介绍,与凯傲集团的后续合作,包括液压方面,还将继续推进。

国内高端液压市场的机遇,让业界对当前背景下潍柴集团的二次创业有了更多期许。其目标是到2020年,实现销售收入2000亿元,冲刺世界500强。